Im Kundenauftrag besetzen wir nachstehende Position m/w/d:

Branchenmanager Automobilelektronik

Das Projekt ist abgeschlossen

Stellenbeschreibung

- Im Segment Automotive tragen Sie die Verantwortung für den wirtschaftlichen Erfolg. Mit Ihrer unternehmerisch denkenden und agierenden Persönlichkeit treiben Sie den weiteren Ausbau dieses Geschäftsfeldes voran und setzen den Wachstumskurs nachhaltig fort
- Sie entwickeln eine Branchenstrategie für die relevanten Märkte auf Basis einer Marktanalyse, welche die Zielapplikationen, Kunden und Mitbewerber umfasst
- Aufgrund der von Ihnen vorgenommenen Potentialanalysen und Segmentierung erstellen Sie einen Maßnahmenplan zur Bearbeitung der Branche, definieren Services, erfassen branchenspezifische und technologische Anforderungen und treiben somit die Eroberung relevanter Marktanteile durch Sie und Ihre Vertriebskollegen voran
- Sie betreiben Kunden-Platforming und aktives Networking mit Besuchen bei den definierten Zielkunden vor Ort, entwickeln das Neukundengeschäft und betreuen als Hauptverantwortlicher Key-Accounts der Branche. Begleitend bilden Sie mit Entscheidungsträgern und Verbänden der Zielbranche zielführende Partnerschaften
- Sie definieren die Inhalte der Marketingkampagnen (Direktmarketing, Telesales, Messen, Kongresse, etc.) und setzen diese inkl. abschließender Erfolgsmessung und Berücksichtigung der „Lessons Learned“ um. Sie liefern den Content der Marketingunterlagen und arbeiten dabei eng mit der Marketingabteilung zusammen
- Sie stellen Vorgaben zur Angebotserstellung bei Schlüsselkunden bzw. gebietsübergreifenden Kunden sicher, priorisieren Angebote nach Strategie und Potential und kümmern sich um die Ertragsoptimierung
- Sie unterstützen den Außendienst bei der Festlegung der Branchenkunden, begleiten ihn bei Bedarf vor Ort und unterstützen ihn bei der Ausgestaltung der Angebote
- Sie verfolgen den aktiven Auf- und Ausbau branchenspezifischen Wissens, verdichten dieses und gewährleisten den Know-How Transfer auf den Außendienst und alle relevanten Abteilungen
- Mit Kunden, Interessenten und dem Außendienst stimmen Sie branchenspezifische Schulungsthemen und Termine ab, erstellen Präsentationsunterlagen und führen selbst Schulung vor Ort und remote in deutscher und englischer Sprache durch
- Sie reporten regelmäßig an das Management und fördern den Informationsaustausch zwischen Kollegen und anderen Fachabteilungen

Ihre Qualifikationen

- Sie weisen ein abgeschlossenes Studium, bevorzugt im Bereich Elektronik oder Automatisierungstechnik vor, alternativ eine vergleichbare Ausbildung mit einschlägiger Berufserfahrung

- Sie waren oder sind bereits im Vertrieb und als Branchen- oder Business Development Manager tätig
- Sie haben nachweisliche Erfolge in der Entwicklung neuer Branchenkonzepte und deren Umsetzung erzielt und die Multiplikation der identifizierten Erfolgchancen ermöglicht
- Sie sind schon heute auf dem Feld der Automobilelektronik unterwegs und habe enge Berührungspunkte zu Applikationen der Sensorik (zum Beispiel „Autonomes Fahren“), Steuerungstechnik oder Batteriemanagementsystemen (E-Mobility)
- Sie tragen gerne Ergebnis- und Budgetverantwortung und denken bzw. handeln unternehmerisch
- Ihre Englischkenntnisse in Wort und Schrift sind verhandlungssicher
- Der Umgang mit SAP und CRM-Systemen ist Ihnen vertraut
- Sie besitzen ein hohes Maß an Eigenmotivation, sozialer Kompetenz und Verhandlungsgeschick
- Sie arbeiten schon heute selbstständig und eigenverantwortlich
- Sie bringen Reisebereitschaft mit (national und international)

Arbeitsort: Sie arbeiten mobil im Homeoffice, mit regelmäßigen Besuchen in Kundenunternehmen vor Ort. Ihr Wohnort befindet sich optimalerweise in Süddeutschland (keine Voraussetzung!). Einen Umzug setzt unser Mandant nicht voraus.

Eintrittsdatum: 1.6.2022 oder in Abhängigkeit bestehender Kündigungsfristen individuell vereinbar

Unternehmensprofil: Unser Mandant ist mit zwei Standorten in Deutschland (Erzgebirge) und Österreich und ca. 1000 Beschäftigten einer der größten Hersteller in der europäischen Branche und gleichzeitig Technologieführer für zukunftsfähige Applikationen. Es erwartet Sie ein höchst erfolgreiches Unternehmen, das sich als Global Player auf klarem Wachstumskurs bewegt, sich dabei den agilen und flexiblen Charakter eines überaus gesunden mittelständischen Familienunternehmens mit flachen Hierarchien und kurzen Dienstwegen bewahrt hat - Standortsicherung, echte Zukunftsfähigkeit und höchste Mitarbeiterzufriedenheit inklusive.

Selbstverständlich erhalten Sie einen Firmenwagen auch zur privaten Nutzung. Zusatzleistungen wie arbeitgeberfinanzierte BAV, KITA- und Massagezuschüsse runden das Paket ab.